

**MARTIN RICHENHAGEN***Presidente de AGCO Corporation***HERMANN MERSCROTH***Vicepresidente y Portavoz de Fendt*

## “Existe una gran transferencia de tecnología entre las marcas del Grupo”

Aprovechando la reunión anual con la prensa de Fendt, llevamos a cabo una entrevista con el Presidente de AGCO, Martin Richenhagen, y con el Vicepresidente y Portavoz de Fendt, Hermann Merscroth, porque había muchas cosas que se habían producido en el Grupo de gran interés informativo. En una entrevista de este tipo, en la que el tiempo



apremia, se quedan muchas cosas en la mesa, no en vano es uno de los grupos líderes a nivel mundial, con instalaciones fabriles en todo el mundo y son tantas las cosas que nos hubiera gustado preguntar que la entrevista se hubiera demorado por horas; pero las cuestiones más importantes y que traemos a estas páginas reflejan perfectamente la actual situación de AGCO. Una vez más, y con carácter de primicia, **agrotécnica** trae la actualidad del sector.

**JULIÁN MENDIETA**  
Múnich (Alemania)

**¿Qué destacaría de AGCO en estos primeros nueve meses del año?**

**MARTIN RICHENHAGEN.** Lo más importante que podría indicarle es que hemos ido avanzando en los proyectos programa-

dos, como es la adquisición de una nueva empresa en Brasil que permitirá reforzarnos de manera importante, la participación en Laverda con todo lo que eso significa en especialización en equipos de recolección y también en el desarrollo y producción en máquinas de recolección de caña de azúcar.

**Respecto a la nueva fábrica de máquinas de siembra en Brasil, ¿es para otros mercados al margen de éste?**

**M.R.** No, esta producción será para el mercado de Brasil y algunos de MERCOSUR.

**¿Esto quiere decir que de momento van a parar la adqui-**

**sición de nuevas plantas?, por que se comentaba su interés por Hardi.**

*M.R.* No, porque el precio que nos pedían nos ha parecido demasiado elevado. Quizá esos rumores que daban la compra como definitiva provenían de parte de Kverneland o de un constructor francés.

**¿Por qué han dejado de fabricar los quads Massey Ferguson?**

*M.R.* Porque después de haber visto su trayectoria, hemos sido conscientes de que no es un producto para nosotros y que es más una distribución de los canales de venta de motocicletas que de una red agrícola.

**¿Cuándo se hará la presentación de su cosechadora híbrida?**

*M.R.* Actualmente, nuestros prototipos se encuentran trabajando en Australia y Nueva Zelanda, y en Agritechnica realizamos una presentación. Por otro lado, desarrollaremos una cosechadora de flujo axial que venderemos bajo la marca Fendt.

**Pero, ya que estamos hablando de novedades, ¿hasta qué punto es cierto que están desarrollando un tractor de muy alta potencia con 3 ejes?**

*M.R.* Permítame que le diga que sobre esta información no quiero comentar nada. Lo que sí es cierto es que en los próximos años vamos a presentar una muy importante innovación.

**Bajo estos parámetros de nuevos mercados, ¿cómo van las negociaciones para comprar la mayoría del capital de un fabricante chino que pertenece al Estado?**

*M.R.* Como usted sabe, la política de operaciones conjuntas del Gobierno chino no permite tener un porcentaje mayor del 45%. Por otro lado, el precio que ponían era excesivo; es por lo

que hemos decidido un plan para llevar a cabo la construcción de una planta 100% AGCO.

**En cuanto a Fendt, ¿cómo podrían definir los primeros meses del año?**

*HERMANN MERSCROTH.* No pueden ser mejores. Tenemos unas ventas superiores al 15%, pese a que hemos tenido problemas con la industria auxiliar para poder cumplir con el aumento de demanda. De todas maneras, esperamos acabar el año con cerca de 14 000 tractores.

**Hace un año, la situación de los fabricantes en Brasil estaba sufriendo una caída, por tercer año consecutivo, con una influencia de resultados negativa en sus balances. Ahora, de nuevo, el mercado esta experimentado un alza importante, ¿Qué puede suponer es-**

**to en su cuenta de resultados en este ejercicio?**

*H.M.* El mercado brasileño bajó en cosechadoras un 40%, y está retomando las cifras del año 2004, lo cual se verá en un reflejo positivo en los resultados finales. Por eso, le puedo afirmar que hoy en día las perspectivas son tremendamente positivas.

**Respecto a Fendt, ¿cómo está siendo el mercado en Europa?**


*H.M.* Hemos tenido, hasta este momento, una situación delicada en el Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), hemos crecido en Francia, en los países escandinavos y en Europa Central hemos tenido un crecimiento muy positivo en los nueve primeros meses.

**¿Y en cuanto a las máquinas de Laverda y Fella bajo la marca Fendt?**

*H.M.* Sobre este tema tenemos que esperar, ya que el producto Fella es aún muy nuevo. Debemos observar su evolución con respecto a otros productos y cómo podemos incidir de manera más fuerte en los mercados.

**¿Por qué solamente adquirieron el 50% de Laverda?**

*M.R.* Es la mejor manera para que, de forma coordinada, afrontemos los desarrollos comunes que queremos llevar a cabo. Estamos muy contentos de

 **ESTAMOS MUY  
CONTENTOS DEL  
ACUERDO CON  
LAVERDA, NOS PERMITE  
TRABAJAR EN EL  
INTERÉS CONJUNTO DE  
AMBAS EMPRESAS**





este acuerdo y también porque los costos de desarrollo se reparten de manera igualitaria y nos permite trabajar en el interés conjunto de ambas empresas.

**Este primer paso con Laverda, ¿puede ser inicio de un acuerdo con otras marcas del Grupo ARGO?**

*M.R.* Esto no se puede excluir, pero sí es cierto que, hoy por hoy, no está previsto.

**Con el Grupo Same Deutz-Fahr, el acuerdo se prolonga, se renueva...**

*M.R.* No, simplemente ha expirado.

**Y en lo que respecta a Agritalia, ¿piensan hacer más fuerte su presencia?**

*M.R.* No, estamos ofreciendo unos productos para unos nichos de mercado específicos, y no está en nuestro pensamiento incrementar más esta colaboración.

**Volviendo a América del Sur y las máquinas de cosecha, ¿no han pensado buscar un producto de nivel competitivo para vender en Europa fabricado en Brasil?**

*M.R.* En este momento, no. Con Laverda tenemos una gama de producto muy amplia, de calidad, y que puede competir perfectamente.

**Ustedes mantienen una colaboración con JCB a niveles de suministro de transmisiones. ¿No podría existir otro tipo de colaboraciones en telescopios, motores, etc.?**

*H.M.* De momento, nos centramos en la transmisión CVT, que es lo que le suministramos a JCB, de las cuales les vendemos cerca de 200 unidades anuales y es un contrato que tenemos con ellos por tres años.



## TENEMOS PLANES PARA INTRODUCIR EN ESPAÑA LAS COSECHADORAS FENDT



**Aunque puede que el tema de los agrocombustibles sea, por el momento, mucho más político que económico, no cabe duda de que tendrá un mayor incremento. En esta, podríamos llamar lucha, ¿quién va a ganar? ¿Lo dedicado a la energía o a la alimentación?**

*M.R.* Es realmente una decisión política y económica, pero lo que está claro es que la agricultura en su máximo rendimiento puede dar perfectamente producción para ambas partes.

**Algunos de sus competidores más directos tienen divisiones para equipos de construcción y movimiento de tierra. ¿Es posible que en un futuro más o menos cercano sea una parte a desarrollar por ustedes?**

*M.R.* No, categóricamente no, no hay ningún tipo de proyecto para meternos en este mercado.

**Ustedes llevan a cabo una inversión muy importante a nivel de grupo en el desarrollo de la tecnología. ¿Qué niveles de transferencia existen entre las diferentes marcas del Grupo?**

*M.R.* Indiscutiblemente, siempre hay técnicas y componentes que se buscan por economía de costes. La aplicación entre las diferentes marcas se puede ver, por ejemplo, en el tractor Challenger, que incorpora la transmisión Fendt, y de esta forma siempre existe una gran transferencia de tecnología entre unas y otras marcas del Grupo, pero respetando, de manera intrínseca, las peculiaridades de cada una de ellas.

**¿Por qué no se vende la gama Fendt completa en todos los países? Por ejemplo, en España no sucede esto, y tampoco en Italia.**

*H.M.* En lo que respecta a Italia, el mercado de la cosechadora no es grande, y lo mismo sucede en España. En el caso de España, específicamente, preferimos dentro de las estrategias del Grupo que toda la gama se venda bajo la marca Massey Ferguson. En Italia, por ejemplo, no tenemos las cosechadoras Massey Ferguson, pero sí que aplica-

mos esta política bajo la marca Fendt en los mercados más grandes, ya que no solamente hay que pensar en la venta de unidades, sino en toda la logística y técnica que conlleva la venta de estas máquinas.

NICK WRIGTH, GERENTE DE LA FILIAL ESPAÑOLA: "En España estamos vendiendo las empacadoras gigantes y tenemos planes para introducir las cosechadoras".

**Laverda, ahora mismo, ha desarrollado una telescópica con unas particularidades bastante interesantes, y dentro de sus acuerdos podría pensarse en esta comercialización.**

*H.M.* Fendt no ha tenido este producto en su distribución. Sin embargo, sí como Massey Ferguson, y no le digo que no podría ser interesante distribuirlo bajo esta marca para ciertos mercados, pero tenemos que hablarlo con Laverda.

**Fendt tiene un tipo de producto que es ideal para su emplearlo por las empresas de servicios. ¿Qué supone para ustedes este tipo de cliente?**

*H.M.* Va en aumento y es para nosotros un cliente de gran importancia, que requiere productos de grandes rendimientos y fiabilidad como los que vendemos con la marca Fendt. A este respecto, en el mercado alemán el 35% de las ventas va a este tipo de cliente, en otros países no lo sé realmente de manera cierta, pero estoy seguro de que también serán cifras importantes, y eso también pasa en España.

**Aún no hemos acabado el 2007, pero ¿podrían vaticinar cómo podrá ser el mercado para 2008?**

*M.R.* Yo creo realmente que 2008, en términos generales, va a ser positivo, con cifras de negocio que pueden ser un 10%



superiores a este año. Indiscutiblemente, las nuevas políticas que se están marcando a nivel de producción hacen tener confianza en estas evaluaciones.

**El acuerdo que ha firmado con MTD, ¿está teniendo la cifra de negocios que pensaban?, ¿no se plantean incrementar la gama con un desarrollo propio de máquinas de golf?**

*M.R.* No, el golf es para John Deere, y es un tipo de mercado, el de espacios verdes, que sirve para ciertos países y ciertos tipos de máquinas, y es por ello que hemos llegado a este acuerdo, pero incrementarlo con más productos, no.

**Ustedes invierten una parte importante de su beneficios en desarrollo, adquisiciones, etc. ¿No protestan un poco los accionistas por no tener más dividendos por sus acciones?**

*M.R.* Aunque yo sé que usted es accionista nuestro, prefiero pagar menos dividendos y hacer más inversiones, y esto el accionista lo agradece porque su valor por acción se incrementa.

**Hablando de inversiones, en un momento usted dijo que si algún día Case IH pudiera ser vendida, la compraría. ¿Sigue en esa idea?**

*M.R.* Sí, sigo con la misma idea. Lo importante sería saber si Fiat quiere vender y a qué precio.

**M.R / H.M: Ahora queremos ser nosotros quien le hagamos la pregunta a usted: ¿Cómo ve el mercado en España e Italia?, ¿va bien?, ¿va creciendo?**

*JULIÁN MENDIETA.* Eso sería mejor que se lo preguntara a Nick Wright y a Lido Tedeschi, que son los que pueden darles una respuesta mucho mejor.

© **agrotécnica**/MACCHINE&TRATTORI